MARTIN REDRADO

EL NIÑO MIMADO DE MENEM

CASH

Suplemento económico de Página/12
Domingo 14 de junio de 1992 - Año 3 - Nº 112

El Presidente fue a la Bolsa con él para enervar a Cavallo. Pero así como el ministro pone todo su entusiasmo en adjudicarle a Menem todos los méritos del plan económico, Redrado explica que el boom bursátil es un éxito de su jefe. "Nunca soñé ni aspiro a ser ministro de Economía", aseguró Redrado a CASH.

POLITICA



(Por Marcelo Zlotogwiazda) El lunes 1° de junio a las 11 y media, Adrián de Santis, secretario privado del titular de la Comisión Nacional de Valores, atendió uno de los Movicom de su jefe.

—Con Redrado por favor.

—No se encuentra, ¿de parte de quién?

—Habla el edecán de Menem. El Presidente necesita verlo urgente. Ubíquelo de inmediato y dígale que venga lo más rápido posible a la Rosada.

No transcurrió más de media hora hasta que Carlos Menem y Martín Redrado irrumpieron sin previo aviso en el recinto de la Bolsa para sorpresa de los operadores que interrumpieron por un rato tanto fervor especulativo. También fue sorpresa para Domingo Cavallo, que se enteró de la aparición cuando un colaborador le acercó un cable de la agencia Reuter que informaba la novedad.

Esa mañana Menem había ofrecido la segunda conferencia de prensa desde que Humberto Toledo dejó de ser su vocero. Un periodista le pidió opinión acerca de las diversas encuestas que indicaban que mientras la imagen pública de Cavallo subía, la suya iba cuesta abajo, según constaba en una nota de Raúl Kollmann que había aparecido en **Página/12** del domingo anterior. "Me tiene muy sin cuidado. Dios quiera que siga creciendo la imagen del ministro de Economía. Entiendo que éste es el primer caso en la historia de la República Argentina en que se da una situación de esta naturaleza", respondió forzando su mejor cara. Pero lo cierto es que la pregunta lo sacó de las casillas, a tal punto que lo primero que hizo fue pedirle a su edecán que lo llamara a Redrado.

No es la primera vez que el Presidente le juega una mala pasada a su ministro más importante. En su momento Horacio Verbitsky relató el episodio que ocurrió el domingo 19 de abril cuando Cavallo se vio obligado a compartir el día entero en Olivos junto a Menem y a su ex secretario privado, el ahora procesado Miguel Angel Vicco, sin poder siquiera conversar sobre los asuntos de Estado que lo habían empujado hasta la Quinta.

Consultado por CASH, Redrado confirmó que el episodio del lunes 1° al mediodía fue exactamente como está relatado al comienzo de esta nota, pero su interpretación es que "el Presidente quiso asociar su imagen al boom bursátil".

Sin embargo, tanto la fuente que lo contó como un influyente banquero de una entidad extranjera que estaba al tanto de lo ocurrido coincidieron en lo obvio: "Llevarlo a Martín a la Bolsa fue una manera de descargar la bronca por lo de las encuestas". Pero ni uno ni otro creen que ésa sea una señal sobre un posible cambio de ministro. "Lo hizo nada más que por una cuestión de celos. Si lo eligió a Martín es porque ahora no lo puede usar a (Roberto) Alemann, que insiste cada vez que puede en oponerse a la reforma constitucional y a la reelección."

La reelección es el otro abismo que separa a Menem de Cavallo. A ninguno de los operadores económicos que ahora se preocupan más por la política y sus implicancias sobre la economía que por la coyuntura económica en sí misma, se le escapa que Cavallo ambiciona heredar la presidencia. Como si su trayectoria no fuera suficiente antecedente, todos tomaron nota de la corriente política que su gente lanzó en Córdoba.

Y si en las dos últimas semanas fue el propio Cavallo quien salió como el primer abanderado en defensa de la reelección, no lo hizo por supuesto por convencimiento, pero tampoco —como muchos creen— como una estrategia para aplacar el ánimo de Menem. Lo hizo porque el Presidente lo obligó a hacerlo.

Menem se enteró de que una de las cosas que el presidente del Banco Mundial, Lewis Preston, traía en su valija era un claro mensaje de Estados Unidos en contra de la reelección, y creyó que la mejor manera de contrarrestarlo era que la defensa de su aspiración fuese asumida por Cavallo, justamente uno de los hombres preferidos por Estados Unidos para el recambio. A Menem no le salió del todo mal: tuvieron mucha más trascendencia las declaraciones de Cavallo que la cena en el Jockey Club.

En el mundo del poder económico no todos están en contra de la reelección, pero absolutamente todos están aterrorizados ante la posibilidad de que una derrota en el plebiscito implique mucho más que archivar la reelección.

Cavallo también está actuando en función del plebiscito. En la última reunión de su gabinete pidió algunas proyecciones para dos escenarios posibles: el triunfo o la derrota de Carlos Menem.

"NUNCA SOÑÉ CON SER MINISTRO"

(Por M.Z.) Su despacho en el décimo piso del Palacio de Hacienda es un oasis de modernidad en medio de la sordidez de todo edificio público. Al ingresar, Redrado invita con un café y sale de la oficina para ordenarlo. Sobre uno de los brazos de su silllón preferido, hay tres hojas satinadas de fax que tientan a la lectura. El encabezamiento dice "Traducción de un artículo publicado en la revista *KLM Magazine*", y el comienzo de la nota asegura que "Martín Redrado es un genio...".

—*¿Es vanidoso?*

—(Piensa mucho.) No, no, no. Yo no creo... Eso lo tiene que decir otra gente. Estoy satisfecho con las cosas que se han hecho, pero nos faltan muchísimas cosas por hacer. Siento que mi equipo ha aportado un pequeño grano de arena dentro de un gran proceso de transformación. En este campo no había nada, y antes de asumir pensé que cualquier cosa que agregara por pequeña que fuera iba a tener un valor importante.

—*¿Cuánto del boom bursátil es mérito suyo?*

—(Piensa.) Hay que reconocer que por primera vez un ministro de Economía tuvo la visión de buscar un grupo de gente que desarrollara el mercado de capitales, y creo que lo hizo porque dentro de su política era necesario ampliar las bases de financiamiento. Hubo una definición del ministro Cavallo para transformar y desarrollar ese mercado. La decisión le corresponde al ministro, y a nosotros nos ha tocado la implementación de esa decisión.

—*Su respuesta es parecida a la que da Cavallo cuando le preguntan de quién es el mérito del Plan de Convertibilidad.*

—La analogía no es válida. El mercado de capitales es una parte de la política económica y Cavallo decidió impulsarlo, creo que en parte por los consejos que le dio el ministro mexicano Pedro Aspe. No es una analogía feliz.

—*¿A cuánto asciende la entrada de capitales en la Argentina?*

—A alrededor de 3200 millones de dólares en el primer trimestre de este año, según los cálculos del Banco Central. Nosotros estimamos que de ese total, unos 1700-2000 millones entraron a través del mercado de capitales.

—*¿Cuánto es el ingreso de capitales argentinos y cuánto extranjero?*

—Es difícil saberlo con precisión. Calculamos que alrededor de un 70 por ciento es capital argentino y el 30 por ciento extranjero.

—*¿Esos números incluyen la operación de Telecom?*

—Sí.

—*¿Hay temor de que se pinche la burbuja?*

—No. Primero porque no es una burbuja. Lo que está ocurriendo en el mercado de capitales y en la Bolsa no es casualidad. Nuestro plan de acción fue primero transformar la estructura del mercado, ampliar la oferta y luego crear elementos de demanda a largo plazo de inversores institucionales. Fue así que eliminamos algunos impuestos, le dimos el mismo tratamiento al capital nacional que al extranjero, desregulamos comisiones, bajamos los costos de intermediación, creamos instrumentos para darle más transparencia al mercado como las normas para evitar *inside information*, y un montón de otras medidas conocidas.

Los maestros de Oklahoma

—*¿No hay temores sobre una reversión en la caída de la tasa de interés internacional?*

—Yo estimo que la salida de Estados Unidos de la recesión va a ser lenta. No va a ser una salida rápida como la última, porque el peso del endeudamiento es mucho, tanto a nivel de consumidores, como de empresas, como estatal. No creo que la reactivación tenga demasiado impacto en la tasa de interés. No preveo una suba importante de la tasa de interés para los próximos 18-24 meses. Pero por otra parte, la fuerza de este mercado la dan los argentinos que han vuelto a confiar en el país trayendo su dinero. Por eso mi preocupación no es tanto que se vaya el dinero como poder hacerle frente con nuevos productos. La base de sustentación es el dinero que estaba en el colchón y el dinero que estaba afuera. Incluso, ya hubo una depuración de inversores externos que ocurrió en noviembre del año pasado: tradicionales inversores en mercados emergentes se fueron a buscar otros mercados como por ejemplo Perú, donde pueden obtener tasas de ganancia más elevadas. Lo que vimos en los últimos meses es que desde afuera vienen inversores más tradicionales y conservadores. Antes venían a invertir fondos como Trust Company of the West o Battery March, que han invertido en todos los mercados emergentes. Ahora están llegando fondos como el de los maestros de Oklahoma, que quieren que una parte de su portafolio esté aquí, y lo ven como una inversión de largo plazo.

—*Algunos dicen con bastante razón que uno de los fenómenos más positivos a nivel económico es que la Bolsa ha dejado de ser un juego de suma cero entre especuladores ya que ahora las empresas acuden en busca de financiamiento. ¿Cuál es la verdadera medida de ese fenómeno?*

—En los últimos 11 meses se han emitido 1100 millones de dólares en obligaciones negociables, con un promedio de 25 millones por emisión. De oferta pública de acciones estimamos que este año vamos a tener 1500 millones de dólares sin contar Telecom.

—*¿Cuántas operaciones?*

—Unas quince y creo que me quedo corto.

—*Es decir quince empresas nuevas en la Bolsa.*

—Sí, incluyendo la central Puerto de electricidad.

—*¿Cuántas ha habido hasta ahora?*

—Cinco, y quince más hasta fin de año entre las que están Impsat, Bridas, Santa Elena y Tres Cruces, por citar algunas. Además ahora vamos a permitir que coticen aquí empresas extranjeras, no las subsidiarias sino la casa matriz en la medida en que tengan proyectos de inversión en el país, porque no queremos por ahora ser exportadores de capital.

—*¿Por qué la casa matriz y no la subsidiaria?*

—Porque la casa matriz seguramente cumple los requisitos y tendrían un costo muy bajo.

—*¿Cuál sería el interés de una multinacional para cotizar en la Bolsa de Buenos Aires?*

—La verdad es que fueron empresas multinacionales las que nos vinieron a ver porque estaban interesadas. Veían que aquí había mucha plata que todavía no encuentra su correlato en oportunidades.

—*¿Quién mostró interés?*

—Amoco, por ejemplo. Pero no tenían un proyecto de inversión.

Pocos peros

—*¿Cómo ve la macroeconomía?*

—La veo muy bien. Como en todo plan de estabilización, la base es la cuestión fiscal, y la cuestión fiscal viene bien manejada, lo que nos da un horizonte de estabilidad. La estabilidad está bien atada. El mayor desafío para este año es atacar el problema de costos, y en eso va un buen manejo del plan de privatizaciones. Eso es clave, por los precios que surjan del gas y la electricidad, para poder mantener el tipo de cambio fijo.

—*¿Qué problemas le ve al plan?*

—El no poder converger a costos internacionales, en insumos y en materia laboral. Por otro lado el tema previsional, al que ahora se lo intenta resolver con las leyes que fueron al Congreso. Y, sin duda, creo que el objetivo más importante en este momento es la situación de las provincias, donde no ha habido un ajuste importante. Por eso el énfasis de las nuevas medidas está puesto en las provincias.

—*No me cabe duda de que está básicamente de acuerdo con el plan, pero ¿qué matiz le introduciría?*

—Matices siempre hay y por eso hay un equipo económico que discute las medidas que se adoptan. Pero una de las cosas positivas de este equipo es que una vez tomada la medida, todos acompañamos en bloque. Por supuesto que no son todas coincidencias. Pero lo mejor es discutirlas de la cocina para adentro.

¿Quién, yo?

—*¿Es ambicioso?*

—La ambición es algo bueno en la gente. Lo que pasa es que a veces hay quienes tienen ambiciones desmedidas. Yo me rijo con una ambición de superación personal. Mi vida se ha manejado por desafíos que me he impuesto y desafíos que he conseguido.

—*¿Ha fracasado en alguno de los desafíos que se impuso? Me refiero a lo profesional.*

—No, en ninguno.

—*César Jaroslavsky dice que el hombre que se dedica a la política y dice que no le gustaría ser presidente miente. ¿Está de acuerdo?*

—Eso lo tienen que contestar los políticos, pero me parece sensato lo de Jaroslavsky.

—*También podría decirse que mienten los economistas que se dedican a la función pública y a la política económica y dicen que no quieren ser ministros.*

—No es mi caso. Yo soy un hombre del sector privado que se ha especializado en el área de finanzas y que ha trabajado en el exterior en el mercado de capitales consolidado conocido aquí con un mandato específico. Mi objetivo es que haya un mercado de capitales consolidado que transfiera ahorro privado a los proyectos de inversión. Cuando cumpla eso me impondré un nuevo desafío que muy probablemente sea en el sector privado. Yo no soy un economista político.

—*No le creo. ¿Nunca soñó con ser ministro de Economía?*

—No.



CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani



LLAURO S.A.

No es fácil detectar si la gente anda ahora más limpia. Pero si se sabe que a Llauró, desde mediados del '90, le estuvo yendo mejor. La antigua fábrica de jabón y detergentes aumentó las ventas de manera paulatina, pero en 1991 rompió la marca histórica para sus productos de línea y superó en términos globales por 20 por ciento a la del año anterior, y en alrededor del 50 por ciento lo facturado dos años atrás.

Mientras tanto, los precios reales oscilaron con tendencia alcista. Desde el tercer trimestre de 1990, los mismos se mostraron muy sostenidos y, entre jabones y detergentes, hicieron una diferencia de más del 25 por ciento con el índice de precios mayoristas.

Llauró se desenvuelve en un mercado interno donde conviven marcas comerciales fuertes con algunos resquicios que permiten —limitadamente— la entrada de oferentes menores. En ese ámbito, se operaron cambios favorables a partir de la recuperación en las líneas tradicionales de la firma para jabones de tocador y detergentes en polvo.

Simultáneamente, la empresa atendió exportaciones de jabón de lavar y —en menor medida— de tocador, las que alcanzaron cifras relevantes entre 1990 y 1991.

A lo largo de esta fase de recuperación y auge de la actividad, se incrementó también la demanda de mayor plazo en el crédito comercial por parte de la clientela. Si bien ello condujo a un cierto endeudamiento bancario, lo hizo partiendo de una situación de alivio debida al efecto de la caída en el tipo de cambio real sobre los pasivos en dólares de la firma. Lo contrario sucedió cuando la devaluación pre Cavallo los agarró in fraganti con sus deudas contraídas en dólares y Bónex.

Pero la clave del crecimiento fue a partir de una estructura financiera consolidada para realizar, provisoriamente, ampliaciones de la capacidad productiva y mejoras técnicas de diversa índole. Sin que mediaran para ello gastos excepcionales, estas inversiones le permitieron acompañar el desarrollo de la mayor demanda "desde la primera hora".

EN EL BOLSILLO

Vivir sobre ruedas

Cuando la inflación baja se pueden volver a planificar algunas compras a mediano plazo. Un plan de ahorro para un auto es una alternativa. Donatti Hermanos (Libertador 850) ofrece planes especiales para el Renault 9 GTL y el 12 TL, ambos con aire acondicionado y pasacasete. La cuota del 9, a 60 meses, es de 296, incluyendo seguro de vida, gastos administrativos, etcétera. La cuota pura, para licitar o como pago adelantado, es de 260,58. Al firmar el contrato se paga la primera cuota (puede hacerse con tarjeta de crédito) y 30 días después se entra ya en sorteo. El mismo auto, pero en 84 pagos, cuesta 211,81 por mes (cuota pura, 186,13). La cuota no es fija, puede aumentar o bajar de acuerdo con la evolución del valor del auto. Para el 12, la cuota en 60 pagos es de 234 (205,81 la pura). En la concesionaria aclaran que quien quiera cambiar de modelo tendrá que pagar la diferencia cuando salga sorteado o gane la licitación. Los contratos son el pesos.

Perfecto López (Santa Fe y Scalabrini Ortiz) ofrece los Scort con aire y pasacasete en 60 cuotas de 300 dólares, a lo que habrá que agregarle al retirar el auto el flete y los derechos de adjudicación. La cuota no es fija y los contratos son en dólares.

Porto Servo (Libertador 128, Vicente López) vende los Duna S en 50 cuotas de 276,99 (la pura es de 240,98). Se paga el sellado del contrato (142,17) al inscribirse. En esta concesionaria de Fiat no ofrecen el Spacio porque, dicen, "las demoras en la entrega oscilan entre los 6 y 8 meses". González Automóviles (Juan B. Alberti 5930) tiene los Auto Plan Salario (la cuota se ajusta con el salario de los obreros de la construcción) en 50 pagos. Se paga la primera cuota y el derecho de suscripción (107 pesos) al inscribirse, y no se paga ni prenda ni patente, pero si el flete (200) y el derecho de adjudicación (equivalente a una cuota). La cuota del Spacio TR 1,4 es de 207, la del Fiat 1 de 3 puertas con aire acondicionado y levantavidrios eléctrico 340 (hay que pagar 400 dólares más al retirarlo si se quiere un Uno de 5 puertas), del Duna 272 y del Peugeot 504 básico 317.

Como consideración general, hay que tener en cuenta si el contrato es en pesos o dólares (por eventuales devaluaciones), el sistema de ajuste de la cuota (salario o valor del auto), y las decenas de adicionales posibles. En este último caso, por ejemplo, hay concesionarias que bonifican derechos de suscripción, de adjudicación, flete o patente, según la promoción que estén haciendo.

Vacaciones de invierno

Para quienes quieren tomarse unos días en el invierno, aquí los precios de los pasajes a los dos destinos más tradicionales.

• Córdoba: En tren hay tres opciones; en camarote cuesta 44,30 por cama, en pullman 28,50 y en primera 22,50. Las empresas General Urquiza y Ablo cobran 33,50 el pasaje común (con baño y bar) a Córdoba capital y 35 a Carlos Paz. En los servicios diferenciales (con una comida a bordo y azafata) sale 47,50 y 50, respectivamente. Por Chevallier los pasajes cuestan 33,50 y 41,50 a ciudad de Córdoba, según la calidad de servicio.

• Bariloche: En tren hay las mismas tres opciones, que cuestan 82,91, 65,85 y 52,35. El viaje demora 36 horas, las que se reducen a 19 en colectivo. En ese caso los pasajes cuestan 95 pesos con servicio de azafata, videos, merienda, cena y desayuno a bordo por Chevallier. La Estrella ofrece su 5 estrellas (sin comidas) por 87. Si se pretende viajar en avión hay que pensar en 270 dólares por persona.

Alejandro Elías

SUPERMERCADOS

SUPER

(Por Pablo Ferreira) A las cuatro tradicionales cadenas de supermercados —Norte, Disco, Carrefour y Jumbo— les está apareciendo una sombra. Hay varias evidencias de que existen otras cuatro cadenas decididas a desplazarlas de los puestos líderes. En los últimos diez meses Coto incrementó el número de locales en un 37 por ciento y ya tienen 26. Casa Tía está remodelando sus locales y robándole management a Carrefour. Sumo está haciendo honor al nombre sumando nada menos que las dos perlas del desguace de El Hogar Obrero: los híper Spinetto y Quilmes. Y desde marzo la trasandina Unimarc abrió sus primeros

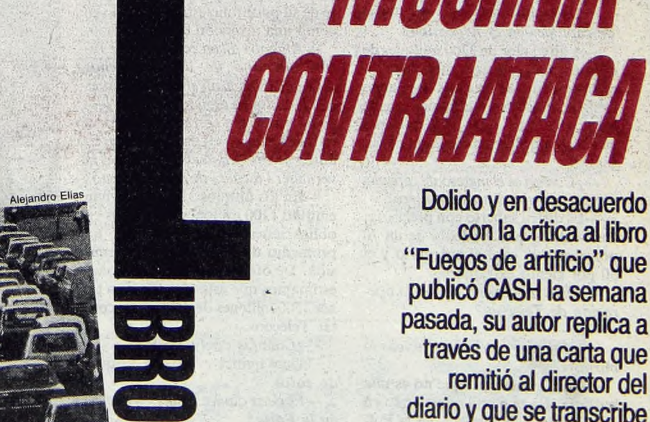
Sumo, Coto, Unimarc y Casa Tía les empiezan a hacer sombra a las cuatro tradicionales cadenas. Buena parte del crecimiento es la contracara del desgüace de El Hogar Obrero. Entre todas se disputan los puestos líderes de un mercado que factura 6000 millones de dólares anuales en la Capital Federal y el conurbano.

EHO: ESLABONES PERD

Del Supercoop sólo queda una pálida sombra. Tras el derrumbe de El Hogar Obrero, la otrora superpoderosa cadena integrada por casi 300 bocas (más de un tercio de ellas en Capital y el conurbano), que manejó híper como el Spinetto o el Quilmes y desarrollaba obras de la envergadura del Abasto en la avenida Corrientes, ha quedado reducida hoy a una mínima expresión. Apenas seis supermercados fueron reabiertos desde noviembre de 1991, luego del total parate registrado tres meses antes. Ese mes también fue el origen del grueso de concesionamientos y devoluciones que, como era previsible, encontró en muchas cadenas la disposición para heredar una fortuna estimada en no menos de 700 millones de dólares de facturación.

La situación de sus bocas, detallada a CASH por José Alberto Guerra, gerente general y presidente de EHO, en grandes números es ésta: 1) hay 150 mercados concesionados, con contratos de 3 a 5 años, 2) otros 60 que tenían alquilados fueron devueltos, y 3) restan unos 60 a concesionar, ubicados en pequeñas localidades del interior del país. Además debe tenerse en cuenta para que las cifras cierren que, si se cumpliera el plan de salvataje que maneja la nueva administración, los Supercoop sumarían 15 en doce meses, y 30 de 2 a 3 años vista. Como se ve, el proyecto supone recuperar —en la hipó-

LIBROS



MUCHNIK CONTRAATACA

Dolido y en desacuerdo con la crítica al libro "Fuegos de artificio" que publicó CASH la semana pasada, su autor replica a través de una carta que remitió al director del diario y que se transcribe a continuación.

CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani

LLAURO S.A.

LLAURO AUMENTO LAS VENTAS CON JABON Y DETERGENTE EN ALZA

INDICE BASE 1990 = 100 — MILLONES DE PESOS — 1990 — 1991

FACTURACION — PRECIO REAL DEL JABON

FUENTE: LLAURO SA y Elab. propia

No es fácil detectar si la gente anda ahora más limpia. Pero sí se sabe que a Llauró, desde mediados del '90, le estuvo yendo mejor. La antigua fábrica de jabón y detergentes aumentó las ventas de manera paulatina, pero en 1991 rompió la marca histórica para sus productos de línea y superó en términos globales por 20 por ciento a la del año anterior, y en alrededor del 50 por ciento lo facturado dos años atrás.

Mientras tanto, los precios reales oscilaron con tendencia alcista. Desde el tercer trimestre de 1990, los mismos se mostraron muy sostenidos y, entre jabones y detergentes, hicieron una diferencia de más del 25 por ciento con el índice de precios mayoristas.

Llauró se desenvuelve en un mercado interno donde conviven marcas comerciales fuertes con algunos resquicios que permiten —limitadamente— la entrada de oferentes menores. En ese ámbito, se operaron cambios favorables a partir de la recuperación en las líneas tradicionales de la firma para jabones de tocador y detergentes en polvo.

Simultáneamente, la empresa atendió exportaciones de jabón de lavar y —en menor medida— de tocador, las que alcanzaron cifras relevantes entre 1990 y 1991.

A lo largo de esta fase de recuperación y auge de la actividad, se incrementó también la demanda de mayor plazo en el crédito comercial por parte de la clientela. Si bien ello condujo a un cierto endeudamiento bancario, lo hizo partiendo de una situación de alivio debida al efecto de la caída en el tipo de cambio real sobre los pasivos en dólares de la firma. Lo contrario sucedió cuando la devaluación pre Cavallo los agarró in fraganti con sus deudas contraídas en dólares y Bónex.

Pero la clave del crecimiento fue a partir de una estructura financiera consolidada para realizar, provisoriamente, ampliaciones de la capacidad productiva y mejoras técnicas de diversa índole. Sin que mediaran para ello gastos excepcionales, estas inversiones le permitieron acompañar el desarrollo de la mayor demanda "desde la primera hora".

EN EL BOLSILLO

Vivir sobre ruedas

Cuando la inflación baja se pueden volver a planificar algunas compras a mediano plazo. Un plan de ahorro para un auto es una alternativa. Donatti Hermanos (Libertador 850) ofrece planes especiales para el Renault 9 GTL y el 12 TL, ambos con aire acondicionado y pasacasete. La cuota del 9, a 60 meses, es de 296, incluyendo seguro de vida, gastos administrativos, etcétera. La cuota pura, para licitar o como pago adelantado, es de 260,58. Al firmar el contrato se paga la primera cuota (puede hacerse con tarjeta de crédito) y 30 días después se entra ya en sorteo. El mismo auto, pero en 84 pagos, cuesta 211,81 por mes (cuota pura, 186,13). La cuota no es fija, puede aumentar o bajar de acuerdo con la evolución del valor del auto. Para el 12, la cuota en 60 pagos es de 234 (205,81 la pura). En la concesionaria aclaran que quien quiera cambiar de modelo tendrá que pagar la diferencia cuando salga sorteado o gane la licitación. Los contratos son el pesos.

Perfecto López (Santa Fe y Scalabrini Ortiz) ofrece los Scort con aire y pasacasete en 60 cuotas de 300 dólares, a lo que habrá que agregarle al retirar el auto el flete y los derechos de adjudicación. La cuota no es fija y los contratos son en dólares.

Porto Servo (Libertador 128, Vicente López) vende los Duna S en 50 cuotas de 276,99 (la pura es de 240,98). Se paga el sellado del contrato (142,17) al inscribirse. En esta concesionaria de Fiat no ofrecen el Spacio porque, dicen, "las demoras en la entrega oscilan entre los 6 y 8 meses". González Automóviles (Juan B. Alberti 5930) tiene los Auto Plan Salario (la cuota se ajusta con el salario de los obreros de la construcción) en 50 pagos. Se paga la primera cuota y el derecho de suscripción (107 pesos) al inscribirse, y no se paga ni prenda ni patente, pero sí el flete (200) y el derecho de adjudicación (equivalente a una cuota). La cuota del Spacio TR 1,4 es de 207, la del Fiat 1 de 3 puertas con aire acondicionado y levantavidrios eléctrico 340 (hay que pagar 400 dólares más al retirarlo si se quiere un Uno de 5 puertas), del Duna 272 y del Peugeot 504 básico 317.

Como consideración general, hay que tener en cuenta si el contrato es en pesos o dólares (por eventuales devaluaciones), el sistema de ajuste de la cuota (salario o valor del auto), y las decenas de adicionales posibles. En este último caso, por ejemplo, hay concesionarias que bonifican derechos de suscripción, de adjudicación, flete o patente, según la promoción que estén haciendo.

Vacaciones de invierno

Para quienes quieren tomarse unos días en el invierno, aquí los precios de los pasajes a los dos destinos más tradicionales.

- Córdoba: En tren hay tres opciones; en camarote cuesta 44,30 por cama, en pullman 28,50 y en primera 22,50. Las empresas General Urquiza y Ablo cobran 33,50 el pasaje común (con baño y bar) a Córdoba capital y 35 a Carlos Paz. En los servicios diferenciales (con una comida a bordo y azafata), sale 47,50 y 50, respectivamente. Por Chevallier los pasajes cuestan 33,50 y 41,50 a ciudad de Córdoba, según la calidad de servicio.
- Bariloche: En tren hay las mismas tres opciones, que cuestan 82,91, 65,85 y 52,35. El viaje demora 36 horas, las que se reducen a 19 en colectivo. En ese caso los pasajes cuestan 95 pesos con servicio de azafata, videos, merienda, cena y desayuno a bordo por Chevallier. La Estrella ofrece su 5 estrellas (sin comidas) por 87. Si se pretende viajar en avión hay que pensar en 270 dólares por persona.

Alejandro Elías

SUPERMERCADOS

SUPER EMERGENTES

Sumo, Coto, Unimarc y Casa Tía les empiezan a hacer sombra a las cuatro tradicionales cadenas. Buena parte del crecimiento es la contracara del desgüace de El Hogar Obrero. Entre todas se disputan los puestos líderes de un mercado que factura 6000 millones de dólares anuales en la Capital Federal y el conurbano.

(Por Pablo Ferreira) A las cuatro tradicionales cadenas de supermercados —Norte, Disco, Carrefour y Jumbo— les está apareciendo una sombra. Hay varias evidencias de que existen otras cuatro cadenas decididas a desplazarlas de los puestos líderes. En los últimos diez meses Coto incrementó el número de locales en un 37 por ciento y ya tienen 26. Casa Tía está remodelando sus locales y robándole management a Carrefour. Sumo está haciendo honor al nombre sumando nada menos que las dos perlas del desguace de El Hogar Obrero: los hiper Spinetto y Quilmes. Y desde marzo la trasandina Unimarc abrió sus primeros cuatro supermercados y todo indica que van a tallar fuerte. La obsesión es capturar la máxima porción de un negocio que factura más de 6000 millones de dólares anuales sólo en Capital Federal y el conurbano.

El novedoso despliegue tiene varias causas. Por un lado las cadenas han tenido que modificar su estrategia de crecimiento a partir de que se cerró la posibilidad del gran pedaleo financiero. Además, la estabilidad y el virtual congelamiento en los ingresos generaron un consumidor más cauteloso, racional y exigente, que instaló una dura competencia de la que también participa el almacén. Pero, por sobre todo, la lucha por el mercado fue incentivada por el naufragio de EHO, que dejó vacante una fabulosa herencia.

Capitaneada por su fundador, Alfredo Coto, la expansión de Coto es un fenómeno que se aceleró en los últimos meses pero que había comenzado a fines de 1987, cuando vuelcan al supermercadismo parte de sus 50 carnicerías integradas (aún mantienen 28). Tienen puesta la mira en ganar mercados acercándose al consumidor y ofreciendo más variedad de productos y servicios. Por eso desde agosto están abriendo locales en todos los barrios donde no estaban presentes. Ya habilitaron 7, la mayoría comparados a EHO, y se proponen inaugurar otros 6 antes de fin de año. El énfasis está puesto en los maximercados (ya tienen 5 y 2 en terminación) "porque cubren mejor nuestras necesidades de brindar el máximo servicio sin dejar de cubrir los mínimos operativos del negocio", cuenta Eduardo Carballada, gerente de marketing.

Los hermanos Llaneza, dueños de Sumo, también están creciendo, y mucho: incorporaron 6 nuevas bocas en los últimos nueve meses y ya cuentan con 21. Ellos son otros de los que aprovecharon la herencia de EHO. Como muestra alcanza que se quedaron con las dos joyas: los híper Spinetto y Quilmes. Esto viene a confirmar la tendencia a concentrar fuerzas en unidades mayores. Quedarse con esos dos híper les demandó inversiones "muy pero muy grandes", según un conocedor del paño. No es para menos: entre ambas redondeaban el 10 por ciento de las ventas de la cadena EHO.

El grupo chileno Errazuriz cruzó la cordillera y se quedó con cuatro de las top ten de EHO, tras fracasar en su intento de absorber Spinetto y Quilmes. A un ritmo de una por mes, desde marzo abrieron locales en Martínez, San Fernando, Tapiales y, en los próximos días, en Lomas de Zamora. A un costo de 6 millones por cada una, reciclaron viejos supermercados hasta dejarlos igual que los que tiene en Chile. Y piensan seguir sumando. "Nosotros no definimos un target determinado sino apuntamos a todo tipo de supermercados —dijo a CASH su director, Claudio Asecio Fulgueri—: los de barrio de hasta 1300 metros cuadrados, los hiper, y también los bien económicos. Queremos estar en todos los niveles."

La excepción a esta euforia expansiva es Casa Tía, propiedad de las familias Steuer y Deustch. Tal vez porque es la única de alcance nacional: maneja 45 sucursales (6 en la Capital, 7 en el conurbano y las otras 32 en el interior). "Es nuestra característica distintiva", explica Ricardo González, uno de sus gerentes. Aunque la estricta realidad es que tendrá presencia en todas las provincias recién en agosto cuando inaugure la sucursal La Pampa. La estrategia de Tía pasa más por la renovación de sus locales, como el que están a punto de reinaugurar en Santa Fe y Ayacucho, junto al bunker de la empresa.

A los cuatro se les preguntó su nivel de facturación y todos coincidieron en ocultarlo. De todas formas expertos supermercadistas calculan que Sumo y Coto ya deben andar por los 25 millones de dólares por mes, no demasiado lejos de los aproximadamente 30 millones de Carrefour o de los alrededor de 40 millones de Norte y Disco.

Mario Manusia

Fernando Dvoskin

LA HERENCIA DE EL HOGAR OBRERO

ANTES	AHORA
Spinetto (hiper)	Sumo
Quilmes (hiper)	Sumo
Autopista	Unimarc
Lomas de Zamora	Unimarc
Sede Central	Eho
San Fernando	Unimarc
Morón	Su Supermercado
Ramos Mejía	Coto
Martínez	Unimarc
Vicente López	(en negociación)
Escalada	Disco
Bernal	Eho
Puerto Nuevo	Darmas
Flores	Hawaii
Villa Urquiza	Hawaii

EHO: ESLABONES PERDIDOS

Del Supercoop sólo queda una pálida sombra. Tras el derrumbe de El Hogar Obrero, la otrora superpoderosa cadena integrada por casi 300 bocas (más de un tercio de ellas en Capital y el conurbano), que manejó hipers como el Spinetto o el Quilmes y desarrollaba obras de la envergadura del Abasto en la avenida Corrientes, ha quedado reducida hoy a una mínima expresión. Apenas seis supermercados fueron reabiertos desde noviembre de 1991, luego del total parate registrado tres meses antes. Ese mes también fue el origen del grueso de concesionamientos y devoluciones que, como era previsible, encontró en muchas cadenas la disposición para heredar una fortuna estimada en no menos de 700 millones de dólares de facturación.

La situación de sus bocas, detallada a CASH por José Alberto Guerra, gerente general y presidente de EHO, en grandes números es ésta: 1) hay 150 mercados concesionados, con contratos de 3 a 5 años, 2) otros 60 que tenían alquilados fueron devueltos, y 3) restan unos 60 a concesionar, ubicados en pequeñas localidades del interior del país. Además debe tenerse en cuenta para que las cifras cierren que, si se cumpliera el plan de salvataje que maneja la nueva administración, los Supercoop sumarían 15 en doce meses, y 30 de 2 a 3 años vista. Como se ve, el proyecto supone recuperar —en la hipótesis de máxima— sólo un 10 por ciento de los supermercados que existían, o en términos de la propuesta "un volumen operativo suficiente para actuar con presencia testigo en el mercado".

Lo que falta definir es el destino del inconcluso Centro Integral Abasto, faraónica obra de casi 40.000 m2 y al que Guerra califica como error evitable "si hubiera habido un control financiero que midiera los riesgos de la inversión". Se esperaba reflotarlo con Uniones Transitorias e inyectando capitales externos, pero aunque falta la última palabra, ahora las perspectivas apuntan a su venta. Una bicoca: entre 80 y 100 millones de dólares.

NEGOCIOS

ALCATEL BUSCA LA MAYORIA

La multinacional telefónica francesa quiere el control de sus filiales IATA Y Telettra.

(Por M.Z.) La multinacional telefónica Alcatel está negociando con sus socios argentinos cambios en el paquete accionario de sus filiales locales IATA-Alcatel y Telettra, con la intención de lograr el control de ambas firmas. El objetivo al que apunta la jugada de los franceses es unificar en una sola firma su presencia en la Argentina y de esa manera reforzar la penetración en el mercado que han conseguido con la primera venta de centrales de conmutación a Telefónica Argentina.

Alcatel está representada en el país por intermedio de tres sociedades. En orden cronológico de aparición, la primera es IATA-Alcatel, con 30 años de antigüedad. Allí los franceses son dueños del 40 por ciento del capital y el resto —desde 1986— está en manos de cuatro empresarios argentinos: Jorge Garfunkel (Banco del Buen Ayre, Iveco, Materfer, etc.) controla el 80 por ciento, y el otro 20 se reparte entre Ernesto Luzuriaga, Jual Fillol y Christian Rautenstrauch (estos dos principales accionistas de la petrolera Cadipsa).

La segunda es Telettra, a la que Alcatel accedió luego de una operación de trueque accionario realizada en Italia con la Fiat. Los franceses le cedieron a la familia Agnelli una pequeña porción de Alcatel Italia a cambio de un porcentaje en Telettra Italia, lo que les significó la posesión del 49 por ciento de Telettra Argentina. El control lo tiene el grupo Techint con el 51 por ciento.

Finalmente, el año pasado el holding de Alcatel con sede en Holanda abrió una representación en Buenos Aires que funciona con la denominación ICEL.

Lo que tanto buscaron sin éxito mientras los teléfonos fueron estatales, Alcatel lo consiguió gracias a la privatización. Pudieron cortar la exclusividad en la provisión de centrales que tenían Siemens y Pecom Nec, vendiéndole alrededor de 50.000 líneas a Telefónica. Pero lo cierto es que el tan ansiado desembarco no fue mérito de las filiales argentinas: el contrato de suministro lo obtuvo SESA España (Standard Electric SA), que es la sociedad de Alcatel en ese país y principal proveedora de Telefónica en España.

De todos modos, para la estrategia mundial de Alcatel, el haber ingresado a la Argentina como proveedor de centrales fue un paso que los llevó a pensar en la necesidad de tomar las riendas de todas sus empresas para posteriormente unificarlas.

Las negociaciones para tomar el control, y tal vez el control total, de IATA-Alcatel están bastante avanzadas. La empresa ocupa unas 400 personas, tiene contratos de suministro (plantel exterior, telesupervisión, etc.) por más de 100 millones de dólares y factura aproximadamente 40 millones de dólares. Para los actuales socios mayoritarios, resistirse al embate francés sería una tarea más que difícil: es en definitiva la matriz la que provee la tecnología y, por lo tanto, la que maneja la clave del negocio.

En cambio Techint tiene a su favor una poderosa carta de negociación: la de ser uno de los principales socios de Telefónica, es decir la de tener la fuerza de quien compra lo que Alcatel quiere vender.

Desde que en 1986 adquirió el emporio estadounidense ITT (Standard Electric) Alcatel es la primera empresa mundial en telecomunicaciones. Sus absorciones no terminaron ahí: a la mencionada compra de Telettra en Italia se sumó hace no mucho la absorción de Rockwell de Estados Unidos.

Para los que siguen la evolución del sector a nivel mundial, el crecimiento de Alcatel se inscribe en una clara tendencia hacia la concentración. Hay quienes incluso creen que hacia fines de siglo no quedarán más que tres grandes proveedores de centrales: un americano, un japonés y un europeo. En el primer caso los candidatos son ATT de Estados Unidos y la canadiense Northern Telecom. En el mercado asiático disputan NEC y Fujitsu. Y la pelea en Europa se daría entre la alemana Siemens, la sueca Ericsson y Alcatel.

LIBROS

MUCHNIK CONTRAATACA

Dolido y en desacuerdo con la crítica al libro "Fuegos de artificio" que publicó CASH la semana pasada, su autor replica a través de una carta que remitió al director del diario y que se transcribe a continuación.

Estimado colega:

He leído con dolor la crítica que el señor Marcelo Matellanes publicara en el diario que usted dirige, el domingo 7 de junio de 1992.

Me molestó especialmente —y espero que usted lo comprenda, como periodista y escritor— la frase con que se inicia el artículo de Matellanes. Dice: "Si no fuera por su total carencia de arte, estilo y talento, los *Fuegos de artificio* de Daniel Muchnik...".

Esta frase me molestó porque es una forma de iniciar una crítica simplemente *descalificatoria e irrespetuosa*, que deja sin ganas de leer el libro. No pretendo ser un artista cuando escribo mi libro de economía. Y con respecto a la supuesta "total carencia de estilo y talento", desde la teoría de la relatividad hasta aquí nadie puede arrogarse el derecho de señalar quiénes son los dueños del estilo y del talento.

Por otra parte, en la crítica de Matellanes, con total impunidad, se señala que he rehuido cualquier tipo de crítica a nuestra industria nacional, y el autor sugiere alguna relación con la Unión Industrial Argentina (UIA). Me siento muy honrado de haber defendido y seguir defendiendo lo poco que queda de la industria nacional, aunque no rehuyo ningún debate sobre su pasado y su futuro. Y esto no implica ningún tipo de vinculación mía con la Unión Industrial.

Por lo demás, treinta años de trayectoria profesional ininterrumpida, y la responsabilidad asumida en distintos medios en la edición de secciones decisivas me hacen pensar que tanto los empresarios periodísticos, como los lectores, algo deben haber encontrado en mí.

Estimado Lanata: por parte de Matellanes hay mala leche, hay insidia, hay arrogancia. Esto no es ni periodismo ni crítica bibliográfica.

Acepto cualquier tipo de cuestionamiento serio y científico sobre distintos aspectos de *Fuegos de artificio*. Es mucho más: me interesa. Pero me resisto a que me agredan desde la primera frase, sin que yo pueda tener derecho a réplica y de una manera que desestimula a cualquier potencial lector a leer el libro y formar su propio juicio, tan importante como el del señor Matellanes.

Como la agresión de esta supuesta crítica me daña a mí y a los lectores, y como estamos tratando de vivir en una sociedad en donde el respeto sea una actitud de vida cotidiana, simplemente le pido que publique esta carta.

EMERGENTES

cuatro supermercados y todo indica que van a tallar fuerte. La obsesión es capturar la máxima porción de un negocio que factura más de 6000 millones de dólares anuales sólo en Capital Federal y el conurbano.

El novedoso despliegue tiene varias causas. Por un lado las cadenas han tenido que modificar su estrategia de crecimiento a partir de que se cerró la posibilidad del gran pedaleo financiero. Además, la estabilidad y el virtual congelamiento en los ingresos generaron un consumidor más cauteloso, racional y exigente, que instaló una dura competencia de la que también participa el almacén. Pero, por sobre todo, la lucha por el mercado fue incentivada por el naufragio de EHO, que dejó vacante una fabulosa herencia.

Capitaneada por su fundador, Alfredo Coto, la expansión de Coto es un fenómeno que se aceleró en los últimos meses pero que había comenzado a fines de 1987, cuando vuelcan al supermercadismo parte de sus 50 carnicerías integradas (aún mantienen 28). Tienen puesta la mira en ganar mercados acercándose al consumidor y ofreciendo más variedad de productos y servicios. Por eso desde agosto están abriendo locales en todos los barrios donde no estaban presentes. Ya habilitaron 7, la mayoría comparados a EHO, y se proponen inaugurar otros 6 antes de fin de año. El énfasis está puesto en los maximercados (ya tienen 5 y 2 en terminación) "porque cubren mejor nuestras necesidades de brindar el máximo servicio sin dejar de cubrir los mínimos operativos del negocio", cuenta Eduardo Carballada, gerente de marketing.

Los hermanos Llaneza, dueños de Sumo, también están creciendo, y mucho: incorporaron 6 nuevas bocas en los últimos nueve meses y ya cuentan con 21. Ellos son otros de los que aprovecharon la herencia de EHO. Como muestra alcanza que se quedaron con las dos joyas: los híper Spinetto y Quilmes. Esto viene a confirmar la tendencia a concentrar fuerzas en unidades mayores. Quedarse con esos dos híper les demandó inversiones "muy pero muy grandes", según un conocedor del paño. No es para menos: entre ambas redondeaban el 10 por ciento de las ventas de la cadena EHO.

El grupo chileno Errazuriz cruzó la cordillera y se quedó con cuatro de las top ten de EHO, tras fracasar en su intento de absorber Spinetto y Quilmes. A un ritmo de una por mes, desde marzo abrieron locales en Martínez, San Fernando, Tapiales y, en los próximos días, en Lomas de Zamora. A un costo de 6 millones por cada una, reciclaron viejos supermercados hasta dejarlos igual que los que tiene en Chile. Y piensan seguir sumando. "Nosotros no definimos un target determinado sino apuntamos a todo tipo de supermercados —dijo a CASH su director, Claudio Asecio Fulgueri—: los de barrio de hasta 1300 metros cuadrados, los hiper, y también los bien económicos. Queremos estar en todos los niveles."

La excepción a esta euforia expansiva es Casa Tía, propiedad de las familias Steuer y Deustch. Tal vez porque es la única de alcance nacional: maneja 45 sucursales (6 en la Capital, 7 en el conurbano y las otras 32 en el interior). "Es nuestra característica distintiva", explica Ricardo González, uno de sus gerentes. Aunque la estricta realidad es que tendrá presencia en todas las provincias recién en agosto cuando inaugure la sucursal La Pampa. La estrategia de Tía pasa más por la renovación de sus locales, como el que están a punto de reinaugurar en Santa Fe y Ayacucho, junto al bunker de la empresa.

A los cuatro se les preguntó su nivel de facturación y todos coincidieron en ocultarlo. De todas formas expertos supermercadistas calculan que Sumo y Coto ya deben andar por los 25 millones de dólares por mes, no demasiado lejos de los aproximadamente 30 millones de Carrefour o de los alrededor de 40 millones de Norte y Disco.

Mario Manusia

Fernando Dvoskin

Fernando Dvoskin

LA HERENCIA DE EL HOGAR OBRERO

ANTES	AHORA
Spinetto (hiper)	Sumo
Quilmes (hiper)	Sumo
Autopista	Unimarc
Lomas de Zamora	Unimarc
Sede Central	Eho
San Fernando	Unimarc
Morón	Su Supermercado
Ramos Mejía	Coto
Martínez	Unimarc
Vicente López	(en negociación)
Escalada	Disco
Bernal	Eho
Puerto Nuevo	Darmas
Flores	Hawaii
Villa Urquiza	Hawaii

...DOS

tesis de máxima— sólo un 10 por ciento de los supermercados que existían, o en términos de la propuesta "un volumen operativo suficiente para actuar con presencia testigo en el mercado".

Lo que falta definir es el destino del inconcluso Centro Integral Abasto, faraónica obra de casi 40.000 m2 y al que Guerra califica como error evitable "si hubiera habido un control financiero que midiera los riesgos de la inversión". Se esperaba reflotarlo con Uniones Transitorias e inyectando capitales externos, pero aunque falta la última palabra, ahora las perspectivas apuntan a su venta. Una bicoca: entre 80 y 100 millones de dólares.

Estimado colega:
He leído con dolor la crítica que el señor Marcelo Matellanes publicara en el diario que usted dirige, el domingo 7 de junio de 1992.

Me molestó especialmente —y espero que usted lo comprenda, como periodista y escritor— la frase con que se inicia el artículo de Matellanes. Dice: "Si no fuera por su total carencia de arte, estilo y talento, los *Fuegos de artificio* de Daniel Muchnik...".

Esta frase me molestó porque es una forma de iniciar una crítica simplemente *descalificatoria e irrespetuosa*, que deja sin ganas de leer el libro. No pretendo ser un artista cuando escribo mi libro de economía. Y con respecto a la supuesta "total carencia de estilo y talento", desde la teoría de la relatividad hasta aquí nadie puede arrogarse el derecho de señalar quiénes son los dueños del estilo y del talento.

Por otra parte, en la crítica de Matellanes, con total impunidad, se señala que he rehuido cualquier tipo de crítica a nuestra industria nacional, y el autor sugiere alguna relación con la Unión Industrial Argentina (UIA). Me siento muy honrado de haber defendido y seguir defendiendo lo poco que queda de la industria nacional, aunque no rehuyo ningún debate sobre su pasado y su futuro. Y esto no implica ningún tipo de vinculación mía con la Unión Industrial.

Por lo demás, treinta años de trayectoria profesional ininterrumpida, y la responsabilidad asumida en distintos medios en la edición de secciones decisivas me hacen pensar que tanto los empresarios periodísticos, como los lectores, algo deben haber encontrado en mí.

Estimado Lanata: por parte de Matellanes hay mala leche, hay insidia, hay arrogancia. Esto no es ni periodismo ni crítica bibliográfica.

Acepto cualquier tipo de cuestionamiento serio y científico sobre distintos aspectos de *Fuegos de artificio*. Es mucho más: me interesa. Pero me resisto a que me agredan desde la primera frase, sin que yo pueda tener derecho a réplica y de una manera que desestimula a cualquier potencial lector a leer el libro y formar su propio juicio, tan importante como el del señor Matellanes.

Como la agresión de esta supuesta crítica me daña a mí y a los lectores, y como estamos tratando de vivir en una sociedad en donde el respeto sea una actitud de vida cotidiana, simplemente le pido que publique esta carta.

NEGOCIOS

ALCATEL BUSCA LA MAYORIA

La multinacional telefónica francesa quiere el control de sus filiales IATA Y Telettra.

(Por M.Z.) La multinacional telefónica Alcatel está negociando con sus socios argentinos cambios en el paquete accionario de sus filiales locales IATA-Alcatel y Telettra, con la intención de lograr el control de ambas firmas. El objetivo al que apunta la jugada de los franceses es unificar en una sola firma su presencia en la Argentina y de esa manera reforzar la penetración en el mercado que han conseguido con la primera venta de centrales de conmutación a Telefónica Argentina.

Alcatel está representada en el país por intermedio de tres sociedades. En orden cronológico de aparición, la primera es IATA-Alcatel, con 30 años de antigüedad. Allí los franceses son dueños del 40 por ciento del capital y el resto —desde 1986— está en manos de cuatro empresarios argentinos: Jorge Garfunkel (Banco del Buen Ayre, Iveco, Materfer, etc.) controla el 80 por ciento, y el otro 20 se reparte entre Ernesto Luzuriaga, Jual Fillol y Christian Rautenstrauch (estos dos principales accionistas de la petrolera Cadipsa).

La segunda es Telettra, a la que Alcatel accedió luego de una operación de trueque accionario realizada en Italia con la Fiat. Los franceses le cedieron a la familia Agnelli una pequeña porción de Alcatel Italia a cambio de un porcentaje en Telettra Italia, lo que les significó la posesión del 49 por ciento de Telettra Argentina. El control lo tiene el grupo Techint con el 51 por ciento.

Finalmente, el año pasado el holding de Alcatel con sede en Holanda abrió una representación en Buenos Aires que funciona con la denominación ICEL.

Lo que tanto buscaron sin éxito mientras los teléfonos fueron estatales, Alcatel lo consiguió gracias a la privatización. Pudieron cortar la exclusividad en la provisión de centrales que tenían Siemens y Pecom Nec, vendiéndole alrededor de 50.000 líneas a Telefónica. Pero lo cierto es que el tan ansiado desembarco no fue mérito de las filiales argentinas: el contrato de suministro lo obtuvo SESA España (Standard Electric SA), que es la sociedad de Alcatel en ese país y principal proveedora de Telefónica en España.

De todos modos, para la estrategia mundial de Alcatel, el haber ingresado a la Argentina como proveedor de centrales fue un paso que los llevó a pensar en la necesidad de tomar las riendas de todas sus empresas para posteriormente unificarlas.

Las negociaciones para tomar el control, y tal vez el control total, de IATA-Alcatel están bastante avanzadas. La empresa ocupa unas 400 personas, tiene contratos de suministro (plantel exterior, telesupervisión, etc.) por más de 100 millones de dólares y factura aproximadamente 40 millones de dólares. Para los actuales socios mayoritarios, resistirse al embate francés sería una tarea más que difícil: es en definitiva la matriz la que provee la tecnología y, por lo tanto, la que maneja la clave del negocio.

En cambio Techint tiene a su favor una poderosa carta de negociación: la de ser uno de los principales socios de Telefónica, es decir la de tener la fuerza de quien compra lo que Alcatel quiere vender.

Desde que en 1986 adquirió el emporio estadounidense ITT (Standard Electric) Alcatel es la primera empresa mundial en telecomunicaciones. Sus absorciones no terminaron ahí: a la mencionada compra de Telettra en Italia se sumó hace no mucho la absorción de Rockwell de Estados Unidos.

Para los que siguen la evolución del sector a nivel mundial, el crecimiento de Alcatel se inscribe en una clara tendencia hacia la concentración. Hay quienes incluso creen que hacia fines de siglo no quedarán más que tres grandes proveedores de centrales: un americano, un japonés y un europeo. En el primer caso los candidatos son ATT de Estados Unidos y la canadiense Northern Telecom. En el mercado asiático disputan NEC y Fujitsu. Y la pelea en Europa se daría entre la alemana Siemens, la sueca Ericsson y Alcatel.

FINANZAS

El Buen Inversor

BOCA GRANDE

Los títulos públicos BOCON modificaron el escenario financiero y bursátil de la City. Los nuevos bonos brindan la oportunidad de realizar varios negocios.

(Por Alfredo Zaiat) Sin grandes presentaciones ni aspiraciones de protagonismo, un nuevo título público está modificando el escenario financiero de la City. Unos pocos jubilados ya lo tienen en su poder y muchos banqueros están ansiosos por capturar esos papeles. "Boca grande" lo denominaría un niño amante de las películas de aventuras, pero hace bastante que los operadores perdieron el alma infantil y sólo se atreven a combinar las principales sílabas del afamado Bono de Consolidación: la vedette del momento en el microcentro se llama BOCON.

El Gobierno aún no terminó de acreditar los 7000 millones de dólares de BOCON en las cuentas de los jubilados, y los menos de 500 millones que están circulando en la plaza se convirtieron en piezas de colección. Recién a principios de agosto este negocio tendrá mayor fluidez, pero hasta entonces la puja por esos papeles será intensa. Esto se refleja en la cotización que superó los 70 dólares por cada 100, lo que resulta una espectacular tasa interna de retorno del 10 por ciento anual para un título a 10 años con 6 de gracia.

El BOCON no será sólo un juego para los jubilados. Los proveedores del Estado también recibirán su porción. A cambio de sus acreencias se llevarán esos bonos, aunque las cláusulas de ajuste en este caso fijan que el plazo será a 16 años. El atractivo de estos papeles reside en que podrán utilizarse para cancelar deudas previsionales y para adquirir activos públicos. Este es el principal motivo del marcado interés que demuestran por esos bonos los inversores.

Cuando se terminen de distribuir la emisión de esas dos clases de BOCON (previsionales y proveedores), su mercado sumará más que el resto de los títulos actualmente en circulación, lo que enciende una luz de alerta para el mediano plazo en relación con sus cotizaciones, según advierten ciertos financistas.

Pero el festival de ese título termina con un último regalo que actuó como disparador del renovado entusiasmo de los operadores bursátiles. Las empresas recibirán BOCON por los quebrantos impositivos —el ajuste contable por inflación de los balances durante los últimos años permitió mostrar resultados negativos, con lo que las compañías no pagaban el impuesto a las ganancias— al acumular créditos a favor que no pudieron deducir.

Así, las empresas más castigadas del panel por sus pobres resultados se volverán más atractivas, ya que incorporarán un activo —los BOCON— que no estaba previsto. Los corredores están analizando los ejercicios de las compañías para calcular el monto de títulos que recibirán y, a partir de ese estudio, decidir dónde apostar las fichas.

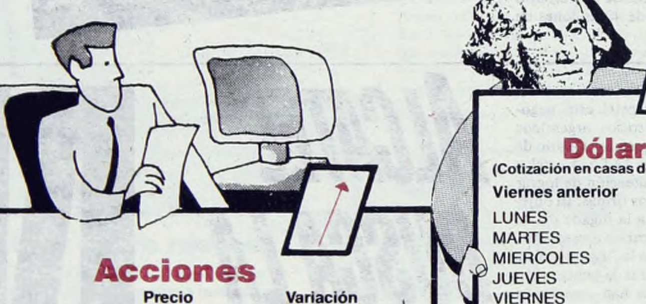
Luego de absorber las suculentas ganancias que llevaban acumuladas (esa fue la razón de la depresión de la plaza en las primeras ruedas de este mes), los operadores bursátiles se preparan ahora con el argumento de los BOCON para iniciar un nuevo ciclo positivo, que algunos se animan a pronosticar como fabuloso.



La cantidad de $ que existen
(en millones)

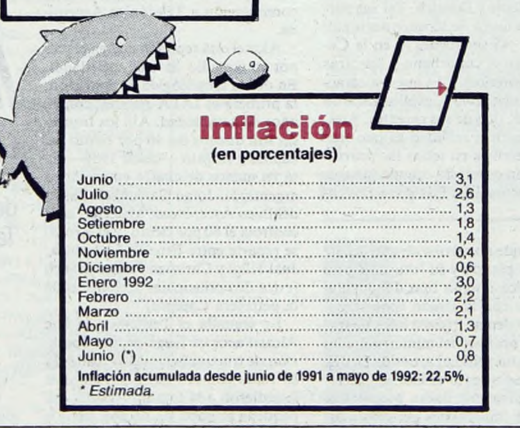
	en $	en u$s
Circ. monet. al 11/6	7431	7498
Base monet. al 11/6	9922	10.012
Depósitos al 10/6		
Cuenta corriente	1435	1448
Caja de ahorro	1031	1040
Plazos fijos	3009	3036

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.



Acciones

	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 5/6	Viernes 12/6	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	3,26	3,39	4,0	-3,7	-19,8
Alpargatas	2,51	2,63	4,8	-2,2	5,2
Astra	43,00	44,40	3,3	8,8	18,1
Atanor	3,05	3,78	23,9	29,5	71,8
Bagley	8,75	10,00	14,3	14,9	99,9
Celulosa	1,69	1,74	3,0	-10,8	-34,3
Comercial del Plata	558,00	580,00	3,9	-1,7	46,8
Electroclor	8,80	8,10	-8,0	-4,7	-10,0
Siderca	1,50	1,54	2,7	-4,3	-33,9
Banco Francés	14,40	14,30	-0,7	-2,7	78,8
Banco Galicia	48,50	49,50	2,1	0,0	225,0
Garovaglio	13,80	14,20	2,9	3,6	29,1
Indupa	2,50	2,92	16,8	16,8	-2,7
Ipako	24,00	8,80	10,0	5,6	-3,3
Ledesma	1,98	1,92	-3,0	-3,0	-8,6
Molinos	17,75	17,90	0,8	-1,1	72,1
Pérez Companc	11,10	11,25	1,4	1,8	17,2
Nobleza Piccardo	86,00	90,00	4,7	-3,7	150,0
Renault	70,00	71,50	2,1	-2,1	637,1
Telefónica	4,50	4,54	0,9	0,7	57,2
Telecom	4,26	4,21	-1,2	-3,7	—
Promedio bursátil			**1,5**	**-0,8**	**41,6**



Dólar
(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**0,9910**
LUNES	0,9910
MARTES	0,9910
MIERCOLES	0,9910
JUEVES	0,9910
VIERNES	0,9910

Inflación
(en porcentajes)

Junio	3,1
Julio	2,6
Agosto	1,3
Setiembre	1,8
Octubre	1,4
Noviembre	0,4
Diciembre	0,6
Enero 1992	3,0
Febrero	2,2
Marzo	2,1
Abril	1,3
Mayo	0,7
Junio (*)	0,8

Inflación acumulada desde junio de 1991 a mayo de 1992: 22,5%.
** Estimada.*



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	0,8	0,7
a 30 días	1,3	1,3
Caja de ahorro	0,6	0,6
Call money	0,8	0,6

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

ME JUEGO

ROBERTO BIANCHI FIORITO

Director del Banco Quilmes

El comportamiento de las principales variables financieras y bursátiles indica un clima de euforia en el mercado, ¿usted no está preocupado por el bajo nivel del dólar?

—Creo que tenemos dólar clavado por mucho tiempo. El ingreso de capitales es muy importante, lo que me hace vislumbrar un plazo de hasta 9 meses sin modificaciones en el frente cambiario. Sólo hay que tener en cuenta un aspecto que puede llegar a presionar sobre el tipo de cambio: el probable déficit de la balanza comercial. De todos modos, no creo que en estos momentos sea un problema, pues el país tiene reservas internacionales por casi 7 meses de importaciones.

—¿No advierte turbulencias en la marcha del Plan de Convertibilidad?

—Los aspectos más importantes de la economía que pueden hacer fracasar al plan muestran resultados satisfactorios. El sector fiscal tiene resultados positivos en los últimos 12 meses, y hay que recordar que el déficit de las cuentas públicas fue lo que produjo el naufragio de todos los planes de los últimos años. Por el lado monetario, las bajas tasas positivas en dólares desalientan el ingreso de capitales de corto plazo. En este escenario no parece haber horizontes alarmantes.

—¿No encuentra ninguna debilidad en el programa económico?

—Las únicas dificultades que tiene la convertibilidad en estos momentos se refieren a la sobredemanda de bienes y al deprimido nivel de las tasas pasivas en pesos. Para evitar problemas con el índice de inflación creo que es necesario desalentar el consumo. Pero las bajas tasas no incentivan el ahorro, transfiriéndose los recursos al consumo.

—¿Pese a la fuerte valorización que registraron las acciones, sigue recomendando invertir en la Bolsa?

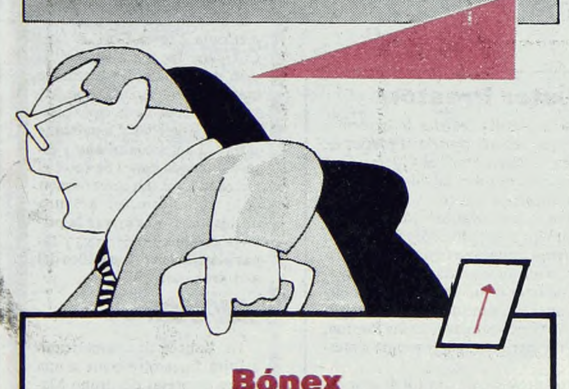
—Sí. En el mercado existe mucha avidez por papeles empresarios, pero en esta etapa los inversores no compran cualquier acción. Estimo que la Bolsa subirá mucho dentro de poco tiempo. Cuando empiece a funcionar el nuevo régimen previsional, las administradoras de fondos canalizarán parte del dinero al recinto. No creo que la plaza accionaria haya llegado a un techo.

—A los actuales precios de las acciones, el que apuesta en estos momentos a la Bolsa es porque se juega al éxito del plan económico.

—Sin duda. El banco (Quilmes) le asigna grandes posibilidades de éxito a la convertibilidad. Entonces recomendamos que las inversiones, más allá del corto plazo, deben apuntar al mediano y largo.

—¿Cómo armaría una cartera de inversión?

—Para un inversor que quiera diversificar el riesgo, un portafolio para un plazo de seis a ocho meses, aspirando a una renta potencial mensual del 1,93 por ciento, sería el siguiente: 20 por ciento en Bónex '89 con alquiler; 5, plazo fijo en dólares; 5, Bic 5; 15, plazo fijo en pesos a 7 días; 15, la misma alternativa pero a 30 días; 20, opciones de acciones; 15, Fondo Común de Inversiones, y 5 por ciento en acciones del panel general.



Bónex

Serie	Precio (en pesos) Viernes 5/6	Viernes 12/6	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1984	92,20	92,70	0,54	0,76	5,54
1987	86,30	88,20	2,20	0,68	7,48
1989	81,65	82,30	0,80	1,60	8,28

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 5/6	Viernes 12/6	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1984	93,00	93,40	0,43	0,76	4,88
1987	87,30	89,00	1,95	0,91	8,01
1989	82,20	83,20	1,22	1,46	8,91

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

MUNDO

POR DANIEL SOSA

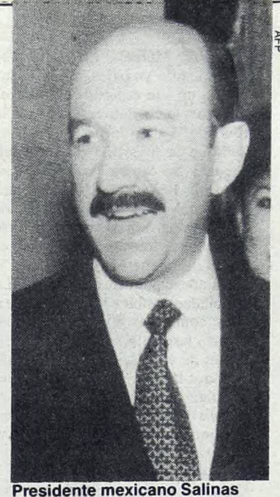
Acuerdo de libre comercio

TODOS PARA UNO

Los propios negociadores aún se resisten a creerlo. Pero todo parece indicar que en pocos días más quedará definido el Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. La cita a fines de este mes para cerrar trato será en la capital del primer país, luego de que se lograran,la semana pasada, avances decisivos sobre los derechos de propiedad intelectual, cláusulas de salvaguardia comercial y transporte por carreteras, durante las conversaciones mantenidas en el condado norteamericano de Arlington, en las afueras de Washington.

El acelerado progreso, sin embargo, podría trabarse en algunas cuestiones clave, que probablemente deban resolverse a través de acuerdos bilaterales entre los tres países, o bien con la exclusión de alguno de ellos de determinados compromisos tripartitos a los que se arribe.

Las tratativas trilaterales se extendieron en los últimos días a los sectores automovilístico, textil y de telecomunicaciones, mientras para el último tramo quedan las áreas agrícola, de energía, petroquímica, compras gubernamentales y servicios financieros.



AFP

Presidente mexicano Salinas de Gortari.

Las tres partes mostraron interés en alcanzar rápidamente los acuerdos en los sectores aún pendientes, de modo que el Congreso estadounidense pudiese incluir el análisis del tratado dentro del procedimiento parlamentario denominado "fast track" (vía rápida) que vence en mayo del año próximo. De ese modo, posiblemente a partir de 1994, comenzaría a regir el acuerdo de libre comercio más grande del mundo, con un mercado potencial de 350 millones de consumidores.

A fines de mayo, los negociadores de Canadá, EE.UU. y México dieron cuenta de la aceleración del proceso y atribuyeron el avance a que las autoridades de este último comenzaron a facilitar acuerdos que parecían prácticamente imposibles hace apenas algunas semanas. El estímulo para el país latino, en líneas generales, radica en la posibilidad de ampliar en 30 por ciento el comercio intrarregional hasta 1995 y crear 600 mil puestos de trabajo, según un estudio del Instituto de Economía Internacional.

Los mexicanos, por ejemplo, se mostraron dispuestos a aceptar una cláusula según la cual todo auto montado en América del Norte deberá tener 60 por ciento de piezas regionales para poder tener derecho a la exención de tasas, aunque las empresas automotrices puedan contar como contenido local algunos costos, por ejemplo salarios de los ejecutivos, uniformes de los empleados y publicidad. México y Canadá —ambos ansiosos por recibir fuertes inversiones japonesas— resistieron inicialmente esa rigurosa exigencia de origen.

Funcionarios estadounidenses creen que en la reunión prevista para fines de este mes quedará acordado el tratado de libre comercio con México y Canadá.

Otra dificultad se superó cuando México concordó en que los camiones norteamericanos y canadienses pueden operar libremente en su territorio. En el caso del petróleo, la propuesta mexicana fue que después de cinco años las compañías norteamericanas pueden instalar puestos de gasolina, actualmente un monopolio de la estatal PEMEX.

Dentro del mismo ramo, los negociadores mexicanos aceptaron reducir de 19 a 5 el número de productos petroquímicos básicos que deben ser producidos exclusivamente por las empresas estatales. Prometieron además un comercio más libre en los combustibles fósiles y admitieron en principio la posibilidad de comprar más gas natural en Estados Unidos. Los representantes de México también suavizaron su oposición a la apertura del país a firmas extranjeras de servicios financieros hasta 1998.

Sobre el particular, el gobierno mexicano admitió hasta un 30 por ciento de participación extranjera en los bancos comerciales, casas de bolsa y otras instituciones financieras.

En el tema agrícola, cada delegación sostiene su propia posición. Y otro punto conflictivo se mantiene en el sector textil y de confecciones. Canadá está resistiendo presiones de los otros dos países —que exigen normas de origen más rígidas para las importaciones— y podría terminar aferrándose a las normas del acuerdo de libre comercio con EE.UU. Mientras, entre las cuestiones delicadas aún no resueltas, figuran las normas de origen para las computadoras.

ASIATICOS FUERA

La DRI/Mc Graw-Hill (una empresa estadounidense de investigaciones) anticipó que el impacto de corto plazo más probable tras la creación de una zona de libre comercio, recaerá sobre los fabricantes asiáticos de bajo costo que exportan a Estados Unidos y Canadá. Frente a ellos, México cuenta con una ventaja salarial decisiva: las remuneraciones horarias en el sector manufacturero fueron el año pasado en promedio de 2,03 dólares, mientras la media de los cuatro tigres asiáticos —Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwán— ascendieron a 4,10 dólares. En EE.UU., mientras, el salario por hora en la industria alcanzó los 15,33 dólares. Un acuerdo de libre comercio eliminaría las actuales barreras tarifarias y no tarifarias y, consecuentemente, daría a México una ventaja adicional, particularmente en los rubros de electrodomésticos y electrónicos de consumo, según la consultora.

ENFOQUE

(Por Marcelo Zlotogwiazda) Cuando los bajos índices de inflación no son esporádicos sino repetitivos, la economía se torna más aburrida. Faltan la perversa diversión que da el vértigo y la ansiedad que genera el cambio brusco y lo desconocido. Pero cuando las variables económicas no son tan volátiles, los economistas comienzan a dedicarse a cuestiones mucho más interesantes que el diseño de una devaluación o de un nuevo paquete de medidas. La estabilidad también los reconvierte a ellos; comienzan a pensar en el mediano y largo plazo, analizan condiciones de viabilidad, piensan temáticas que habían pasado tan a segundo plano como "productividad", "perfil industrial", "inserción internacional", y hasta en algunos contados casos se ocupan de la "equidad" y la "distribución del ingreso". Cuando las papas dejan de quemar, lo urgente da paso a lo importante.

En ese sentido aunque sin llegar tan lejos, están apareciendo los primeros resultados, que en algunos casos muestran llamativas coincidencias, como la que por ejemplo se percibe entre el informe de mayo de la gerencia de investigaciones del Banco Río y el del Centro de Estudios de América latina.

Partiendo de la premisa de que el Plan Cavallo requiere inexorablemente tasas de crecimiento económico no inferiores al 3 por ciento anual (de otra manera no habría equilibrio fiscal posible dado la altísima correlación entre nivel de actividad y una recaudación que cada vez más se sustenta en el IVA), ambos informes se preguntan cuál es la condición para que ello ocurra. Y la conclusión es la misma. "...sería necesario realizar inversiones brutas (la suma de las destinadas a reemplazar el capital obsoleto y las ampliaciones de la capacidad productiva) por el equivalente a alrededor del 22 por ciento del Producto Bruto Interno", dicen los economistas del Río. Y los del CEAL sostienen que "dado que la depreciación del capital es del orden del 10 por ciento anual, la inversión bruta consistente en un crecimiento permanente del 3 por ciento deberá ser el 22 por ciento del PBI".

Para tener una idea del desafío, aun considerando el gran salto del último año, la inversión bruta actual no supera el 15 por ciento del PBI. Con un PBI de 150.000 millones, la diferencia de 7 puntos representa nada menos que unos 10.000 millones de dólares por año.

Sin embargo, ninguno de los dos informes pone en cuestión la posibilidad de que se alcance ese nivel. De hecho, antes de que comenzara el ajuste interno de la década anterior Argentina invertía a un ritmo superior al 20 por ciento del PBI, lo que equivalía a apenas las dos terceras partes de la proporción que ocupa la inversión en el Producto Bruto de los cuatro tigres del sudeste asiático (Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur).

Los dos informes focalizan su preocupación en las posibilidades de financiar el nivel requerido de inversiones, para lo cual existen sólo dos fuentes: el ahorro interno y el ingreso de capitales, es decir de ahorro externo. Nuevamente en este punto se encuentran similitudes dignas de atención: mientras que el CEAL asegura que "en el largo plazo el sustento del crecimiento sólo puede provenir del ahorro interno, dado que el ingreso de capitales, y en consecuencia la deuda externa privada, no pueden crecer indefinidamente", los economistas del banco de Pérez Companc también relativizan la vía del ingreso de capitales porque las proyecciones arrojan que parte de ese flujo deberá ser absorbido para financiar el pago de la deuda externa.

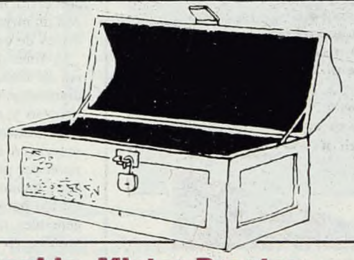
Es aquí cuando las consultoras llegan al aspecto más delicado, sobre el cual comparten pareceres otra vez, en base a una lógica elemental: si ahora el consumo se lleva más del 85 por ciento de la producción de bienes y servicios, no queda ahorro interno disponible para hacer frente a niveles de inversión mayores al 20 por ciento del PBI. Para ambos la deducción es la misma: "Si el total de inversiones se financiara exclusivamente con ahorro del país, sería necesario que el consumo disminuyera como participación del PBI", aconseja el Río. Por su lado, con una metodología más refinada, el CEAL muestra que para financiar con ahorro interno la inversión requerida para crecer, el consumo debería bajar ininterrumpidamente de aquí hasta fin de siglo desde el actual 86 por ciento del PBI hasta llegar a 77 por ciento. Si bien agregan un escenario en el que el ingreso de capitales sirve para financiar parcialmente la inversión, concluyen que esa alternativa alcanzaría para evitar que la caída del consumo sea *drástica*.

La disyuntiva parece ser de hierro. O el Gobierno provoca (por ejemplo a través de medidas tributarias) mayor austeridad en el consumo —que no es lo mismo que enfriar la economía— de los sectores con capacidad de ahorro, o no habrá con qué financiar la inversión que viabilice el mediano plazo. Y lo mismo puede ser dicho desde otro ángulo: si el fervor consumista no se aplaca, el déficit comercial será tan agudo que ahuyentará el ingreso de capitales.

A propósito, fuentes de Economía admitieron a CASH que las cifras que ellos mismos lanzaron mostrando que la balanza comercial del primer trimestre fue superavitaria no eran correctas. Las habían elaborado con datos sobre exportaciones enviados por Aduana, pero al día siguiente de difundir los números recibieron de la misma Aduana otra información con cifras considerablemente menores. Lo cierto es que hoy Cavallo no sabe cuánto está exportando el país, por lo que ordenó la urgente compra de computadoras para que funcionarios del INDEC se hagan cargo de poner algún orden en las caóticas estadísticas de Aduana.

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López



Memorias de Belgrano

Entre el 14 y el 16 de junio solía iniciar sus sesiones el Consulado de Buenos Aires. El acto inaugural era la lectura de un escrito del secretario. Aquella Cédula ereccional que creó el Consulado el 30-1-1794 y confió su secretaría al licenciado Belgrano y Pérez, de sólo 23 años, le imponía escribir "cada año una memoria sobre alguno de los objetos propios del instituto del Consulado". Tal obligación la tomó como un espacio a llenar con aportes personales: "Me aluciné y me llené de visiones favorables a la América, cuando fui encargado de que en mis memorias describiese las Provincias, a fin de que sabiendo su estado, pudiesen tomar providencias acertadas para su felicidad".

El ambiente mercantil que encontró al asumir sus funciones no era favorable a ideas progresistas, como liberar las fuerzas económicas a través de la producción y el comercio, invertir en educación, emancipar a la mujer, cambiar la tecnología, etcétera. No obstante, procuró sembrar para el futuro: "Ya que por las obligaciones de mi empleo podía hablar y escribir sobre tan útiles materias, me propuse al menos, echar las semillas que algún día fuesen capaces de dar frutos, ya porque algunos estimulados del mismo espíritu se dedicasen a su cultivo, ya porque el orden mismo de las cosas las hiciese germinar". De las once memorias con que inauguró las sesiones del Consulado sólo conocemos cinco, que hoy publica **Página/12**. De las restantes, por las Actas del Consulado, conocemos la fecha y tema de la mayoría: la 4ª (1799) trata de "algunos de los útiles objetos" del Consulado; la 5ª (1800) de la erección de "una aula de Comercio en que se enseñe metódicamente y por maestría la ciencia del comercio en todos sus ramos"; la 7ª (1803) de las "boyas en los bancos de Ortiz y de la ciudad para la fácil navegación del río"; la 8ª (1804) de "un viaje científico por las provincias del virreinato, y levantar sus planos topográficos"; la 9ª (1805) de "la necesidad de aumentar nuestra población"; la 10ª (1806) del "fomento de la agricultura y escuelas de su enseñanza"; la 11ª (1807) de "la necesidad del comercio interior", y la 12ª (1808) de un "plan estadístico".

Asumía su tarea como un científico que no ignora el alcance político de la palabra impresa. Por eso procuraba sacar copias de sus memorias, y si podía imprimirlas, mejor. Luego las enviaba a quienes podían serle de provecho o retribuirle con comentario útiles. Al patriota chileno Manuel de Salas escribió en 1799: "Remito a V. varios ejemplares impresos aquí, para que V. me diga lo que juzgue merece reforma en mis ideas. Otro tanto quisiera hacer con las demás producciones mías, pero las continuas ocupaciones de mis escribientes no me permiten recargarlos".

Con justicia es considerado por los estudiosos de la economía como precursor y padre de la ciencia económica argentina.

Bienvenido, Mister Preston

La realidad imita al arte. ¿Recuerda aquella película de Bardem y Berlanga? Una aldea, advertida de que por allí pasaría el Mesías de la reconstrucción económica europea —Mister Marshall— le preparó condigno recibimiento. Y vaya si pasó, pero sobre la aldea en avión, a enorme altura y con flecha. Pareja impresión sintieron los clorindenses, tras aguardar semanas al *Hombre de la esperanza**: su visita duró media hora, sin recibir a la gente. Para los evacuados, sólo fue un helicóptero en el horizonte. Pero al aterrizar anunciósе una "solución definitiva" al drama de la inundación, a un costo preciso: 500 millones, estimado con sólo ± 0,2 por ciento de error ("millón más, millón menos") y financiación internacional, anuncio coincidente "por casualidad" con la estancia del presidente del Banco Mundial, Lewis Preston, quien, como su nombre lo indica, es un funcionario muy pronto a prestar mucho.

Dicha cifra no es sino el costo de un proyecto de control de inundaciones, el rubro del gasto público al que mejor cuadra el principio del costo-beneficio. ¿Qué ítem forman el costo anual del proyecto? ¿En qué monto se estima el daño anual medio? De ambas cifras (que implican predecir inundaciones, precios y otros parámetros de difícil estimación) habrán surgido el beneficio y costo marginal, y como óptimo el valor 500. También se habrán especificado: 1) obras para control de crecidas; 2) uso del agua para riego; 3) uso de la vía fluvial para transporte; 4) aprovechamientos hidroeléctricos; 5) previsibles transformaciones ambientales. Es posible que en las 4 o 5 horas del vuelo esos puntos hayan sido estudiados, y verificado que el beneficio supere al costo marginal, y aun que el proyecto satisfaga el principio de compensación de Hicks-Kaldor. Pero las precisiones dadas al público sólo mencionan paliativos y mejoras de defensa. O sea: 1) restituir a los damnificados parte de lo perdido; 2) continuar, en versión mejorada, el primitivo método de defensas de tierra y arena. En suma: dar vivienda, ropa, alimento y maquinaria vial. De todo lo cual aquí hay o se produce, sin exigir préstamos.

Tomar crédito para gastar sin aumentar la capacidad de repago del deudor era el caso por el que en la Edad Media se condenaba el interés. Endeudarse para paliar sufrimientos o mejorar terraplenes no impedirá que el desastre se repita. Es proyecto para un país sin cambio, que enfrentará nuevas inundaciones con la misma cara de atraso y miseria. ¿O será el drama de los inundados sólo un medio, y el fin conseguir dólares, como hace poco se ofreció una "solución definitiva" al drama de los jubilados a cambio de vender YPF y suprimir la seguridad social estatal?

* Libro azul y blanco, *Bs. As. 1980, pág. 35.*

BANCO DE DATOS

RANKING

Dos revistas de economía coincidieron este mes en presentar como informe especial las preferencias que tiene la plaza respecto de los bancos. La encuesta presentada por *Negocios*, elaborada por Mora y Araujo, Noguera & Asociados, brindó como resultado final la siguiente tabla de posiciones: 1) Río, 2) Boston, 3) Citibank, 4) Francés, 5) Galicia, 6) JP Morgan, 7) Deutsche, 8) Roberts, 9) Quilmes y 10) Chase Manhattan. Por su parte, el relevamiento realizado por *Mercado*, encargado al Estudio Prisma, culminó con el siguiente ranking global de calidad de servicios: 1) Citibank, 2) Río, 3) Boston, 4) Deutsche, 5) Francés, 6) Credicoop, 7) Banco de Crédito Argentino, 8) Galicia, 9) Quilmes y 10) Banca Nazionale del Lavoro.

FONDO

El banco de inversión Morgan Stanley lanzó al mercado "The Latin American Discovery Fund" que se constituirá con papeles latinoamericanos. Este fondo será el primero que cotizará simultáneamente en Wall Street y en Bolsas de la región. La Comisión Nacional de Valores está estudiando la autorización de su oferta pública. Para armar el fondo se emitirán 4 millones de acciones de 15 dólares cada una, lo que implica una suscripción de 60 millones. Participan de la colocación junto a Morgan Stanley, Roberts Capital Market de Argentina, Bear Stearns International, BICE Chile Consult Agente de Valores, Donaldson Lufkin & Jenrette y Smith Barney Harris Upham.

GAROVAGLIO

El holding que preside Federico Zorraquín armó un joint-venture con la empresa norteamericana Crown Cork & Seal Company Inc. para la fabricación de latas de dos piezas de aluminio para bebidas (tipo cerveza y gaseosas) y de tapas plásticas para botellas. La planta se instalará en el conurbano y estará diseñada para abastecer el mercado local. La construcción de la fábrica comenzará dentro de dos meses y se espera la primera producción de latas y tapas plásticas para mediados del año próximo.

MACRI-CITI

El banco norteamericano asistirá financieramente a una de las empresas del grupo Macri, Sideco, en su presentación en la privatización de Obras Sanitarias de la Nación. Sideco formó un consorcio con la compañía inglesa Thames Water, Waste Management, Lockwood, Kocourek y Empresa de Cemento Armado de Construcciones para pelear por la concesión por 30 años del servicio de aguas y desagües cloacales de la Capital y 13 partidos del conurbano. El Citi también colaborará —junto con el Galicia— como coagente en la colocación en el mercado local e internacional de las acciones de la automotriz de Macri, Sevel.

